BluDocs

25 dicas para melhorar o rendimento dos seus vendedores

Como anda o **desempenho da sua equipe de vendas?** Baixo? Precisa melhorar? Talvez seja hora de colocar em prática algumas dicas que preparamos!

Mas antes, precisamos falar que existem inúmeros fatores que podem influenciar a **performance** do time de vendas, e cabe à você, no papel de líder, identificá-los. Ciente disso, também é sua responsabilidade **implementar as melhorias para impulsionar o desenvolvimento do time.**

Confira essas dicas preciosas que irão te ajudar a dar um **up no seu time de vendas** e conquistar **altos índices de produtividade** e bater suas metas:

#01

Crie metas objetivas

Para ajudar sua equipe a alcançar os objetivos estratégicos, **metas SMART** são uma ótima opção: S (Específica), M (Mensurável), A (Atingível), R (Relevante) e T (Temporal).

#02

Tenha um bom planejamento de vendas

Pra quem não sabe onde quer chegar, qualquer lugar serve. Por isso, é importante colocar as suas ideias no papel, criando um norte e **traçando caminhos** para determinado período.

#03

Desenvolva treinamentos

Treine bem seu time de vendas, dessa forma, você conseguirá ter uma equipe campeã, capaz não só de **otimizar o tempo**, mas também de **maximizar os lucros.**

#04

Ofereça campanhas de incentivo

De acordo com pesquisa feita pela Incentive Research Foundation, **90%** das principais empresas de alto desempenho utilizam programas de **reconhecimento e recompensas** para inspirar seus funcionários.

#05

Monitore os resultados

Essa é uma importante ferramenta para diagnosticar o seu negócio, **avaliar sua performance** e as estratégias atualmente empregadas pela sua equipe de vendas.

EQUIPE DE VENDAS

#06

Defina um fluxo de trabalho

Fluxos de trabalho ajudam a **reduzir falhas de processo,** erros de transferência de dados, ganhos e atrasos de tempo, gargalos e desperdícios.

#07

Seja um bom líder

Um bom líder é capaz de extrair **o melhor de cada um,** é uma pessoa íntegra, entusiasmada e que sabe, ao mesmo tempo, demonstrar firmeza e motivar o time.

ÓTIMO TRABALHO

#08

Faça reuniões mensalmente sobre metas

Nelas, você vai conseguir analisar o que foi feito, que **resultado** gerou e o que vem pela frente.

#09

Desenvolva um ambiente de trabalho amigável

O ambiente saudável torna os colaboradores do time mais **satisfeitos** e relaxados, dessa forma, acabam rendendo uma performance de vendas melhor.

#10

Faça anualmente um Congresso de Vendas

Um evento fundamental para o realinhamento da força de vendas quanto aos **resultados** obtidos no ano que se passou e para o ano que virá.

#11

INCRÍVEL!

Permita a administração do tempo individual

Dar **autonomia aos colaboradores** é garantir que eles possam usar sua criatividade para inovar no trabalho e aumentar sua motivação. Se você tem um bom planejamento de vendas, bons treinamentos e feedbacks periódicos, funcionará.

#12

Defina prioridades claras

Deixar as **prioridades** bem claras para sua equipe dá mais autonomia para que os membros de seu time não precisem de você para todas as decisões.

#13

Contribua para a comunicação rápida entre as pessoas

Isso ajuda a entregar resultados em **menos tempo.** A agilidade deve estar presente no atendimento e na comunicação empresarial.

SE LIGA NA DICA! · SE LIGA NA DICA! ·

#14

Forneça as ferramentas de vendas certas

Elas existem para **otimizar** o processo comercial das empresas, garantindo mais agilidade e produtividade para a equipe de vendas, mas é fundamental escolher somente as ferramentas necessárias para não sofrer com o excesso de ferramentas.

#15

Sempre envolva sua equipe de vendas no sucesso da empresa

Isso significa que **cada membro de sua equipe deve se sentir importante.** Faça com que saibam que todos são responsáveis diretos pelo sucesso de toda a equipe.

#16

Quebre os objetivos de vendas em metas menores e viáveis

Um objetivo de venda grande pode amedrontar a equipe quando apresentado. Portanto, recomenda-se **quebrar os objetivos em metas menores** e alcançáveis em menos tempo.

#17

DICA VALIOSA // DICA VALIOSA // UAU

Estimule a venda consultiva e o atendimento centrado no cliente

O desempenho do time de vendas é melhor quando eles conseguem corresponder às expectativas dos clientes – que, cada vez mais, exigem atendimento personalizado. Decole com a qualidade do atendimento da sua equipe com o nosso **Checklist do Atendimento Perfeito.**

#18

Conscientize sobre os indicadores de desempenho

Esclareça cada **KPI** e o que representa um bom resultado para cada indicador, para que sua equipe saiba exatamente o que se espera dela e possa apresentar resultados à altura.

#19

Trabalhe na criação de uma cultura de alta performance

O desempenho do time de vendas é muito melhor quando todo o departamento comercial compartilha um **mindset de alta performance.**

ALTA PERFORMANCE · ALTA PERFORMANCE ·

#20

Faça reuniões individuais regulares

Ter reuniões individuais fornece um espaço **enriquecedor** para trabalhar com membros do time que precisam de mais suporte para alcançar a alta performance.

#21

Não sobrecarregue a equipe de vendas com atividades burocráticas

Quanto tempo os vendedores desperdiçam com cotações, propostas, notas fiscais e orçamentos? Entender o quanto do tempo da sua equipe é, de fato, **dedicado às vendas** e não as atividades burocráticas é um excelente começo.

#22

Invista na qualidade de vida da equipe

A qualidade de vida e a produtividade dos colaboradores **caminham juntas** nas empresas de sucesso, que atingem seus objetivos mantendo a motivação da equipe.

#23

COLOQUE EM PRÁTICA

Realize feedbacks

O feedback é uma excelente ferramenta de aprimoramento da performance de trabalho, e demonstra **consideração e respeito** pelo ser humano por minimizar incertezas sobre a entrega, quando recebido.

#24

Pratique gestos de agradecimento

Expresse seu agradecimento às **boas práticas,** resultados e melhorias dos membros do time de vendas. Faça por meio de elogios, reconhecimento e pequenas lembranças. Isso contribui para um ambiente saudável e produtivo, além de ser uma prática contagiante.

#25

UAU

Estimule a competitividade saudável entre os vendedores

Cabe a você diferenciar competitividade de rivalidade, pois é muito importante construir um **time de vendas competitivo.**

Kathlen Marmello
Coordenadora de vendas

Ficou com alguma dúvida?

Fale com a Blu! Temos uma equipe pronta para te auxiliar.

www.blu.com.br
0800 326 0966
comercial@useblu.com.br

FALE COM A BLU · FALE COM A BLU ·

Blu. Conectando o varejo à indústria.